

'Entrepreneur academy' par Rue 24, une offre inédite pour activer sa croissance



Julien Laz, fin connaisseur de la galaxie digitale et de ses méandres et éternel curieux. Le fondateur de Rue 24 n'a de cesse de transmettre les clefs pour faire voler en éclat les barrières qui se dressent entre l'entrepreneur et la croissance. Coup de projecteur sur 'Entrepreneur academy', nouvelle boussole dans la forêt des solutions de coaching.

[Rue 24](#), vous avez certainement entendu ce nom si vous êtes néo-entrepreneur, ténor des affaires, ou simple lecteur de la rubrique économique du Vaucluse. La plateforme de coaching a été impulsée par [Julien Laz](#), qui s'est notamment illustré dans le tourisme culturel digital. Une présence dans les



Ecrit par Linda Mansouri le 17 octobre 2021

incubateurs de Paris, un passage au [Welcome City Lab](#), coach à l'[Open tourism lab](#) et déjà très tôt, cette volonté de côtoyer des entreprises innovantes. « J'ai horreur de la routine, de l'habitude, j'ai besoin de changement », nous confie le chef d'entreprise dans son bureau à Avignon.

C'est bien peu de le dire, le CV est prolifique. Première entreprise, [Citizeum.com](#), guide de voyage avec 9M de visites par an, rencontre décisive avec son fidèle associé [Alexandre Bameule](#), lancement de la plateforme de coaching Rue 24 avec au compteur plus de 20 start-up conseillées et 8 participations au sein de sociétés. Les investissements cumulés dans l'innovation apportés par Rue 24 et/ou ses fondateurs dépassent les 1.5M€ ces dernières années. [Vegetal grow developpement](#), [DTS solution](#), [Find customer](#), tous pourront témoigner de l'essor qu'a pris leur bébé par leur entremise. L'approche est double, les associés prennent des parts dans le capital et accompagnent en profondeur les entrepreneurs pour un but suprême : épouser la croissance.

Pourquoi cet attrait pour le digital ?

Pour son côté ludique, sa rapidité d'exécution et son réservoir inexhaustible de possibilités. Trois domaines de prédilection composent le champ d'action de Julien Laz : 'Green tech', 'Cleantech', 'Agritech'. Les secteurs sont variés, la vision à 360 degrés, l'ennui n'a pas sa place. « J'ai peu été aidé en tant qu'entrepreneur. Il y a quelques années, il n'y avait pas toutes ces solutions d'accompagnement qui gravitent autour du porteur de projet ». Aujourd'hui, l'offre est pléthore. Entre les formations express sur le web ou les programmes d'accélérateurs, l'entrepreneur se noie dans l'océan des opportunités, 'Entrepreneur academy' signé Rue 24 tend aussitôt sa bouée.

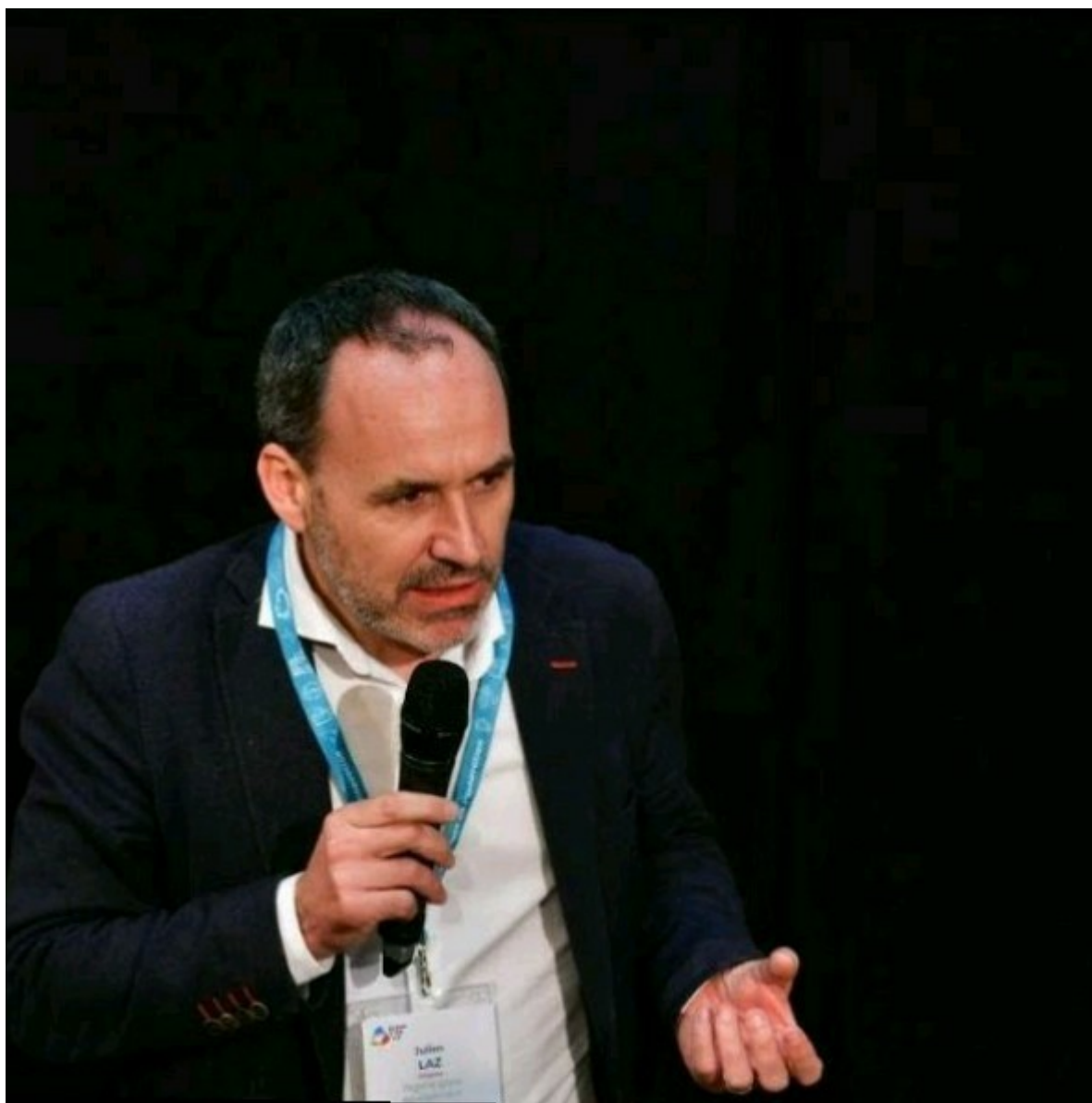
« Entrepreneur academy est la base de la pyramide. »

Plus de 30 vidéos pour s'autoformer

« Se concentrer sur ce qu'on sait faire, en aidant les autres entrepreneurs », ainsi se décline le mantra de Julien Laz. Les entrepreneurs pourront ainsi se délecter de plus de 30 vidéos courtes (2 jours de vidéo en tout) de 10 à 30 minutes pour s'auto-former sur les sujets sensibles et liés principalement à l'activation de sa croissance : développer son audience, développer ses ventes, lancer un service, se financer, gérer son mindset (état d'esprit). Peu de blabla, des conseils d'experts, utiles, activables. La cible ? Les néo-entrepreneurs ou chefs d'entreprise expérimentés.

Rue 24 s'articule logiquement autour de 4 axes, déclinés suivant le niveau de maturité des projets et du périmètre d'intervention. 'Entrepreneur academy' est la base de la pyramide, pour former les chefs d'entreprise au déblocage et l'activation de leur croissance. Le micro-coaching business individuel vise à résoudre des problèmes concrets d'entrepreneurs. L'accélération d'innovation en tant qu'associé actif entend faire décoller les start-up et la construction via le lab d'innovations pour les grands comptes.

Ecrit par Linda Mansouri le 17 octobre 2021



Julien Laz a fondé il y a quelques années [Citizeum.com](https://www.citizeum.com)

Une offre sur-mesure

Le service de coaching individuel vise à débloquent certains aspects de leur croissance. Des sessions visios de 2 à 3 heures maximum sur des sujets variés. Du business développement, à la stratégie d'entreprise et d'innovation, au webmarketing, au SEO, au growth marketing (croissance rapide), à la levée de fonds, à l'optimisation des coûts, au business planning et au business model. Rien que ça.

« Nous intervenons sur notre domaine de compétence uniquement », précise l'interrogé. « Si nous ne savons pas répondre à la question, et ne pouvons pas faire gagner du temps et de l'argent, nous ne



Ecrit par Linda Mansouri le 17 octobre 2021

faisons pas le coaching. » Concernant les levées de fonds, Julien Laz expose des réserves. « On se détourne des choses importantes, le but c'est de générer de la valeur. Avec ce genre d'apport, l'entrepreneur n'a plus besoin de générer de la valeur. J'encourage donc à aller le plus loin possible sans fonds externes privés. » Une réserve qui ne s'applique toutefois pas aux fonds publics jugés « relativement bienveillants ».

« J'encourage à aller le plus loin possible sans fonds externes privés. »

Par des entrepreneurs, pour des entrepreneurs

Julien Laz le sait, la science entrepreneuriale est faite de règles empiriques, de mystères quelques fois insondables, de tâtonnements perpétuels. « Il faut être agile, nous sommes constamment en mode cuisine pour expérimenter et tester. » Un service de coaching qui peut se targuer d'être proche des réalités du terrain, conçu par des entrepreneurs pour des entrepreneurs. Concernant l'investissement au sein des sociétés, l'associé actif tient à le préciser : « Nous allons plus loin que simplement prendre des parts. Nous pouvons rester plus de 100 jours dans une société pour expliquer de manière pratique et surtout faire les choses en même temps que le dirigeant. Ça change tout. »

Dans le détail

Au sein d'Entrepreneur academy, on parlera notamment de 'sales' : automatiser ses ventes, développer des canaux de vente indirects, s'initier au growth hacking, monétiser son site, faire un plan d'action commercial, prospecter efficacement, optimiser du tunnel de vente... Le marketing et la communication auront leur place : faire son storytelling, développer un plan d'attaque SEO, déployer son content marketing, booster son webmarketing, lancer une marketplace, un site e-commerce... La partie financement tournera autour du plan de charge, effet de levier, optimisation de trésorerie, deck investisseur, amorçage, négociation, plan financier à 3 ans... Enfin, des vidéos autour du mindset (état d'esprit) sont disponibles : s'associer, optimiser son temps, travailler à distance, gestion 'to do list', mindset croissance...

Des vidéos brutes pour plus de proximité

Les vidéos sont brutes, exit les montages et autres folklores. Le but est de privilégier la spontanéité, la proximité et le naturel. « Il peut également s'agir de faire évoluer un état d'esprit. Des sujets à la mode il y a des années sont complètement délaissés aujourd'hui alors que c'est exactement ce qui fait gagner les entreprises. Je pense notamment au référencement naturel. Il suffit de regarder du côté de Doctolib ou Manomano. C'est le secret. »

Julien Laz souhaite débloquer les difficultés, dynamiter les barrières, mettre à mal les idées reçues et ouvrir le vaste champ des possibilités. Pour chaque problématique, plusieurs options existent. « Mon but



Ecrit par Linda Mansouri le 17 octobre 2021

est de les orienter vers la meilleure. Ignorer ce réservoir de connaissance à côté duquel les entrepreneurs dorment n'est pas très sain. Prenons l'exemple des bases de données. Un logiciel peut faire en 3 minutes, RGPD conforme, ce qu'une personne fera en 3 semaines. Le chef d'entreprise n'a pas le temps, pas de crédit de formation ou très peu, il ne peut pas comprendre les tenants et aboutissants. » Et d'ajouter : « Il y a beaucoup de blocages, les entrepreneurs se mettent des œillères. S'ils passaient une heure à regarder 2 ou 3 vidéos, ce serait très bien. »

Les deux associés : Alexandre Bameule à gauche, Julien Laz à droite. Photos DR

« Il y a beaucoup de blocages, les entrepreneurs se mettent des œillères. »

Concret VS théorie

Le pragmatisme, la personnalisation de la formation et la mise en pratique forment la typicité du coaching signé Rue 24. « Notre modèle n'est pas exclusif. Et surtout, on ne va pas passer en revue les 25 erreurs à ne pas commettre mais plutôt montrer comment utiliser tel outil au service de la croissance. Les modules sont indépendants, les entrepreneurs peuvent choisir leurs thèmes, tout est personnalisable. Notre prisme d'attaque est uniquement la croissance. Nous sommes sur du concret, pas de la théorie. »

Attention aux formations miracles

« Sur le net, encore trop peu de ressources de formation sont faites par des entrepreneurs, pour des entrepreneurs... Et le quotidien d'un entrepreneur passe par de la formation accélérée tout au long de son projet, autant recevoir des conseils éclairés. » Et de fustiger les offres alléchantes et rocambolesques à la sauce « Salut à toi, jeune entrepreneur ! Tu veux devenir riche ? » On promet alors monts et merveilles autour d'un projet qui se soldera par une réussite sur 1000. Libre à vous de vous renseigner sur les pyramides de Ponzi et autres montages douteux. « Sur internet : 50% des formations reposent sur des éléments très marketing et théorique, 30% sur du 'growth hacking' (ndlr: générer une croissance rapide) que personne peut décliner à part des growth hacker eux-mêmes. L'offre est donc très réduite », juge Julien Laz.

Et pour la suite ?

'Entrepreneur academy' par Rue 24 est amenée à évoluer pour gagner chaque jour en souplesse et pertinence. Des podcasts, un forum d'échanges, des interviews d'entrepreneurs pour expliquer leur modèle de croissance feront certainement un jour leur apparition. Les premiers retours ? Ils sont plus que positifs. « J'ai testé auprès d'entrepreneurs qui valident réellement la valeur ajoutée de la formation. » Outre le bénéfice apporté aux entrepreneurs, l'offre entend se fondre dans un écosystème nourri par l'intelligence collective. « Le digital crée de l'emploi direct et indirect. Il est le bienvenu sur ce territoire pauvre et peut intimement transcender les querelles de chapelles », conclue l'expert en digital. A bon entendeur.



Ecrit par Linda Mansouri le 17 octobre 2021

Plus d'informations : <https://www.rue-24.com/>. Contact : info@rue-24.com. Pour en savoir plus sur les fondateurs, [c'est ici](#).